

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA

N°994

LUNES 25
MAYO
2026

Expansión regional de Sumtec

Con 35 años de trayectoria y una sólida estructura corporativa, la compañía peruana alista su internacionalización

Revistas.PeruRadio.net.pe



Conectamos tu negocio con EL MERCADO GLOBAL DE TECNOLOGÍA



USA



DUBAI



PERÚ



COLOMBIA



Cobertura nacional:
llegamos a los 24 dptos.
del país, costa, sierra y selva.



Abastecimiento Internacional
conectado a una red global:
USA, Dubai, Perú y Colombia.



Variedad de productos:
laptops, desktops, AIOs, monitores,
impresoras, periféricos,
accesorios y mucho más.



Promociones y descuentos
todos los días para **impulsar**
el crecimiento de tu negocio.



Garantía, confianza
y seguridad en
cada transacción.



Llegamos a
+ de 94 países
y 5 continentes



10891 NW 17th St #135
Sweetwater, FL 33172-2053, USA



AV. INCA GARCILASO DE LA VEGA Nro1348.
Oficina 4A-120 Lima - Perú

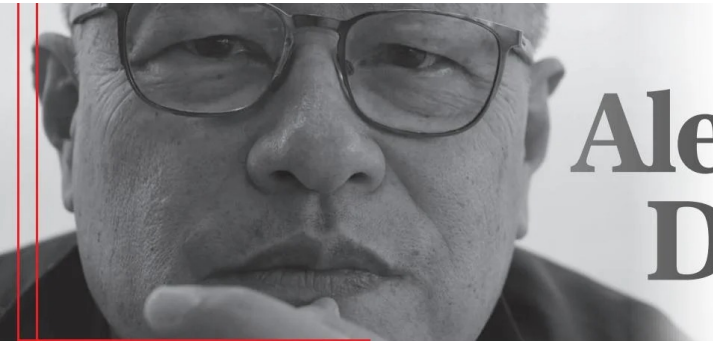


5EA 118-11 at Dubai Airport Free
Zone (DAFZA), EMIRATOS ÁRABES



Cra. 48 #10-45, Oficina #369, El Poblado,
Medellín, Antioquia - (Monterrey)

Revistas.PeruRadio.net.pe



Por Wilder Rojas Díaz

wilder.rojas@mediacommedia.com

Alerta Digital

La competencia como motor de crecimiento

La competencia es importante para que las personas salgan de su zona de confort. Compíte el que se siente capaz y preparado. Es competitivo el que ha hecho la tarea y ha decidido hacer cosas extraordinarias para lograr resultados extraordinarios.

En un entorno competitivo la calidad del producto (cualquier resultado) siempre es mejor que el anterior. La competencia nos hace vivir en un universo perfectible. La necesidad de protegerse de las inclemencias de la naturaleza, de aprovechar sus riquezas, de conquistar nuevos espacios para vivir en abundancia, y de explorar espacios considerados peligrosos o sagrados han llevado a la humanidad a expandir su visión de la Tierra y el universo.

Es cierto, también, que un entorno extremadamente competitivo se puede generar alto nivel de estrés, propiciar un ambiente enrarecido, que podría generar distorsiones entre los integrantes de un equipo o grupo social. Sin embargo, es mejor un espacio competitivo en el que las personas van encontrando el equilibrio con reglas transparentes y organismos vigilantes, que un espacio donde reinen las personas adormecidas y conformistas.

Es extraño ver la competencia entre mediocres. Es un espectáculo antinatural, porque "compiten" para identificar quién es el más atrasado, incumplido, perezoso, truculento y sin brillo. Arrancan pifias del público y se vuelven centro de la burla, a veces de sus propios pares, que son normalmente quienes disfrutan y se mofan de sus actos.

Si el que observa -así como el que elige congresistas, presidente, alcaldes y gobernadores- no brilla por el desarrollo de sus capacidades, por su vocación de transformación, por el ímpetu de ser cada día una mejor persona, simplemente, terminará aplaudiendo al mediocre. El peligro

es que quiera ser como él, que comience a imitarlo, a ponerlo como ejemplo de sus hijos, de sus empleados, y exija que sus autoridades sean también como el modelo que lo guía.

Son capaces de elegir a millonarios sin escrúpulos solo porque les entregan pollos a la brasa y polos, a cambio de sus votos. No les importa su calidad moral, lo que quieren son dádivas para aplaudir al sujeto y que llegue a un alto cargo. No importa si no sabe hablar, tampoco interesa si es un plagiador de libros. Lo que interesa es que tiene un libro a su nombre, sin importar cómo lo ha conseguido.

El que no quiere competir se queja de todo porque siente que es su forma de existir. Existe en cuanto se opone a algo. Es presa fácil del charlatán y bribón, porque no tiene filtro, buen gusto. No está entrenado para identificar oportunidades. "Las oportunidades son falsas ilusiones", dice.

Si el observador es competitivo, estudioso, arriesgado y decidido, se alejará siempre de tristes espectáculos. El competitivo elige alejarse de los ruidosos, chabacanos, desenfocados y grotescos, porque prefiere dedicar su tiempo y espacio al crecimiento, ya sea inspirando, impactando en los demás, o aprendiendo. El competitivo invierte -entiéndase tiempo y dinero- en su crecimiento profesional y personal. Siempre está viendo oportunidades, es un emprendedor en acción o a punto de iniciar un proyecto personal.

El competitivo estará siempre dispuesto a escuchar nuevas ideas, iniciativas y a emprender nuevos caminos. Toma riesgos y no se detiene a llorar sobre la leche derramada, al contrario, aprovecha la lección. El competitivo estudia siempre y cuida su salud para poder seguir creciendo.

¡Abrazos amazónicos, queridos amigos!



Canal TI 993

(Lunes, 18 de mayo de 2026)

créditos

Director

Wilder Rojas Díaz

Diseño y Diagramación

Sandra Rojas

Consultor de Diseño Gráfico

Oscar Pévez Fajardo

Web y TI

Oscar Esteban Rojas

Gerente Comercial

Lucía Corrales Naveda

Administración

Margot Tolentino Porras

CRM y Analytics

Josué Cervantes Pamo

Canal TI se imprime en

Industria Gráfica **Cimagraf S.A.C.**

Hecho el Depósito Legal en la

Biblioteca Nacional del Perú N°

2007-04808

Prohibida la reproducción total o parcial del contenido.

Media Comm no se responsabiliza por las opiniones de terceros.

Los precios y promociones referidos en los avisos publicitarios y/o en los textos de Canal TI, son solo válidos para empresas del canal de distribución tecnológico peruano.

Canal TI

es una publicación semanal de:

MEDIA comm

Jirón Orejuelas 226,

Surco - Lima 15039-Perú

Central: +51 1 275-3381

Revistas.PeruRadio.net.pe

Los modelos LSD500HD y LSD600W destacan por ofrecer imágenes brillantes, encendido rápido y opciones de instalación flexibles

ViewSonic presenta proyectores láser para uso intensivo



ViewSonic anuncia la llegada de dos nuevos proyectores láser pensados para espacios corporativos, educativos y comerciales que requieren imágenes de gran tamaño y un funcionamiento confiable durante largas jornadas.

Los nuevos modelos, ViewSonic LSD500HD y ViewSonic LSD600W, incorporan tecnología láser de tercera generación, una alternativa que reemplaza las lámparas tradicionales y que permite una mayor duración del equipo, menor mantenimiento y un encendido prácticamente inmediato.

El modelo LSD500HD ofrece resolución Full HD, equivalente a la calidad de imagen utilizada actualmente en muchos televisores y plataformas de streaming, junto con un brillo de 5,500 lúmenes ANSI, una medida que indica la intensidad de la luz proyectada. Esto permite visualizar contenidos con buena claridad en auditorios, salas de reuniones o aulas de gran tamaño.

Su fuente de luz láser puede alcanzar hasta 30,000 horas de uso, dependiendo de las condiciones de funcionamiento, lo que ayuda a reducir costos de mantenimiento y reemplazo de componentes.

Este proyector también está preparado para reproducir contenido en Ultra HD 4K, un formato de imagen con ma-

yor nivel de detalle y nitidez. Asimismo, puede integrarse a plataformas profesionales de control audiovisual, permitiendo que empresas o instituciones administren varios proyectores desde un mismo lugar, algo especialmente útil en universidades, centros de convenciones o corporaciones con múltiples salas.

Por su parte, el ViewSonic LSD600W ofrece resolución WXGA, un formato panorámico ampliamente utilizado en entornos educativos y corporativos, junto con 6,000 lúmenes ANSI de brillo para proyectar imágenes claras y visibles en espacios amplios.

Al igual que el LSD500HD, incorpora tecnología láser de larga duración y herramientas de instalación flexible. Este modelo incorpora además un sistema de enfriamiento avanzado y un motor óptico sellado, características que ayudan a proteger el equipo del polvo y permiten un funcionamiento continuo 24/7, es decir, las 24 horas del día y los 7 días de la semana, en entornos de alta exigencia.

"Con estos nuevos proyectores láser de la serie LSD, ViewSonic puede ofrecer más opciones sin lámpara a nuestros clientes y al mercado, brindando soluciones basadas en el valor para satisfacer las necesidades de pantallas de gran formato", comentó Jeff Muto, director de línea de negocios de ViewSonic.

GRUPO VENTURA: DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO DE PANTUM EN EL PERÚ.

Soluciones de impresión diseñadas para impulsar la productividad de hogares, emprendedores y empresas.

LÍNEA RETAIL – SOLUCIONES RÁPIDAS Y EFICIENTES

P2509W



Velocidad: 22 ppm
Diseño compacto
Conexión WiFi
Impresión móvil

M6559W



Multifuncional láser
Conexión WiFi
Velocidad: 22 ppm
Fácil instalación

P3300DW



Alto rendimiento
Velocidad: 33 ppm
Dúplex automático
WiFi integrado

M7310DW



Velocidad: 33 ppm
Multifuncional láser
Dúplex automático
WiFi y red

LÍNEA MPS – GESTIÓN AVANZADA Y PRODUCTIVIDAD

BM5115FDW



Velocidad: 40 ppm
WiFi, red y USB
Dúplex automático
Función fax

CM2107ADW



Velocidad: 20 ppm
Impresión a color
Conexión WiFi
Duplex automático

BM5300ADW



WiFi y red
Alimentador automático
Velocidad: 42 ppm
Multifuncional láser

BM320ADN



Dúplex automático
Red integrada
Formato A3
Velocidad: 26 ppm

¡Visita nuestro Centro de Experiencia Pantum en CyberPlaza
Stand 2A-149!



Para acercar el portafolio de impresión del fabricante al canal peruano

Grupo Ventura y Pantum inauguran centro de experiencia Cyber Plaza

Con el objetivo de consolidar su presencia en el mercado local y ofrecer nuevas oportunidades de rentabilidad al ecosistema de distribución, Grupo Ventura, mayorista con más de 15 años de destacada trayectoria en el Perú, y el fabricante global de soluciones de impresión Pantum, inauguraron de manera oficial su primera tienda conjunta en las instalaciones del centro comercial Cyber Plaza, en el centro de Lima.

El evento de apertura contó con una dinámica de actividades que incluyó la participación especial del exjugador de la selección peruana de fútbol, Juan Manuel "Loco" Vargas.

Esta nueva infraestructura ha sido diseñada estratégicamente para convertirse en un centro de experiencia y soporte para el canal de distribución peruano. En este espa-

cio, los integradores y partners de negocios podrán conocer de primera mano el portafolio de Pantum, que destaca globalmente por la alta calidad de sus equipos y, fundamentalmente, por el bajo costo de sus consumibles, una ventaja competitiva clave que ha posicionado a la marca como líder en múltiples mercados internacionales.

Al respecto, José Ventura, CEO de Grupo Ventura, manifestó: "La inauguración de esta tienda en Cyber Plaza representa un paso estratégico y fundamental para acelerar el crecimiento de Pantum en el mercado peruano. Este espacio permitirá que nuestros canales de distribución interactúen directamente con los productos, reciban asesoría especializada y vean los equipos en pleno funcionamiento. Esta experiencia tangible es clave para que el canal pueda transmitir con con-

fianza el valor de la marca tanto a usuarios finales como al segmento corporativo. Este centro de experiencia confirma y fortalece a Grupo Ventura como el único mayorista de valor de Perú".

Por su parte, Leandro Castello, Sales Manager de Pantum para América Latina, destacó las ventajas de negocio que representa esta alianza:

"Invitamos a todo el canal informático peruano a visitar esta nueva tienda y a ponerse en contacto con los ejecutivos de Grupo Ventura para conocer a fondo nuestra propuesta tecnológica. Pantum ofrece una excelente relación costo-beneficio y alta confiabilidad, por lo que es la opción ideal para que los distribuidores la incorporen en sus portafolios de soluciones y generen negocios altamente rentables con sus clientes".



Con 35 años de trayectoria y una sólida estructura corporativa, la compañía peruana alista su internacionalización

Sumtec fortalece su crecimiento y proyecta su expansión regional en los próximos años

Sumtec, empresa peruana con 35 años de trayectoria en el sector tecnológico, anunció una nueva etapa de expansión y transformación corporativa, con proyecciones de crecimiento que apuntan a alcanzar los US\$ 100 millones en facturación hacia 2028 y consolidar su presencia en mercados internacionales.

La compañía cerró el 2025 con ingresos cercanos a los US\$ 50 millones, registrando un crecimiento aproximado de 24% respecto al año anterior. Para 2026, proyecta superar los US\$ 70 millones en facturación, impulsada por el dinamismo de sectores como salud, educación, minería, telecomunicaciones y proyectos de Obras por Impuestos.

“Estamos viviendo un momento de transformación muy importante para la compañía. Nuestro objetivo es consolidarnos como el referente en soluciones tecnológicas de alto valor en el Perú y convertirnos en un actor relevante en Latinoamérica”, señaló Eduardo Catter, CEO de Sumtec.

Transformación corporativa y modernización

Como parte de esta nueva etapa, Sumtec viene ejecutando un proceso

“Estamos viviendo un momento de transformación muy importante para la compañía. Nuestro objetivo es consolidarnos como el referente en soluciones tecnológicas de alto valor en el Perú y convertirnos en un actor relevante en Latinoamérica”

integral de corporativización orientado a fortalecer su estructura organizacional, optimizar procesos y acelerar su capacidad de crecimiento.

La empresa ha incorporado ejecutivos con experiencia en grandes corporaciones multinacionales, implementado nuevas herramientas de gestión empresarial y fortalecido áreas estratégicas como inteligencia comercial, recursos humanos, logística y preventa especializada.

Asimismo, Sumtec firmó recientemente una alianza estratégica con

DHL para la operación integral de su logística, incluyendo almacenamiento y distribución, con el objetivo de elevar sus niveles de servicio y eficiencia operativa.

“Nuestro crecimiento no solo responde al desempeño comercial, sino también a una visión clara de largo plazo basada en gobierno corporativo, profesionalización y fortalecimiento de capacidades”, destacó el ejecutivo.

Sectores clave y nuevas oportunidades

Sumtec identificó importantes oportunidades de crecimiento en verticales como salud, educación y minería, sectores que actualmente lideran la demanda de modernización tecnológica en el país.

La compañía también viene fortaleciendo su participación en proyectos bajo el esquema de Obras por Impuestos, impulsados por gobiernos regionales y municipalidades que buscan acelerar sus procesos de transformación digital e infraestructura tecnológica.

En paralelo, mantiene una participación relevante en el mercado de ISPs y carriers, especialmente en solucio-



Eduardo Catter, CEO de Sumtec.

nes 3pticas, conectividad, switching, routing, data centers, cloud y ciberseguridad.

Dentro de las principales tendencias tecnol3gicas que marcan la demanda del mercado, Sumtec destaca cinco ejes estrat3gicos: transformaci3n digital, cloud h3brido, infraestructura cr3tica para data centers, ciberseguridad y automatizaci3n con inteligencia artificial.

“El cliente corporativo hoy busca soluciones integradas, escalables

y orientadas a resultados. Nuestra propuesta de valor est3 enfocada en acompa1ar a nuestros partners y clientes con capacidades financieras, soporte de ingenier3a especializada y generaci3n de demanda”, agreg3 Catter.

Expansi3n regional en la mira

Como parte de su visi3n de largo plazo, Sumtec prepara su proceso de internacionalizaci3n hacia mercados de Am3rica Latina, con foco inicial en Bolivia y algunos pa3ses de Centroam3rica como Costa Rica y

El Salvador.

La compa1a proyecta iniciar la ejecuci3n de su plan de expansi3n regional hacia finales de 2027, respaldada por su fortalecimiento financiero, capacidades operativas y experiencia en proyectos de alta complejidad.

“Queremos seguir creciendo junto a nuestro ecosistema de partners, incorporando nuevas marcas, nuevos servicios y soluciones innovadoras que generen valor real para el mercado”, concluy3 el CEO de Sumtec.

Para la marca, la nueva etapa exige pensar la IA como un ecosistema integral

Licencias OnLine: la IA agéntica en la nueva etapa de automatización empresarial con Red Hat

Una de las certezas que brinda el ebook de Tendencias LOL 2026, de Licencias OnLine es el desafío que tienen las empresas en la implementación de la IA agéntica. En ese sentido, la inteligencia artificial está evolucionando desde esquemas de IA asistida hacia sistemas capaces de ejecutar procesos de forma autónoma. En este nuevo escenario, la consultora Gartner anticipa que dejarán de priorizar las soluciones de inteligencia asistida —como copilotos y asesores inteligentes— y, en su lugar, optarán por plataformas que se comprometan con los resultados del flujo de trabajo.

En el ebook de Tendencias LOL 2026, los expertos del mayorista señalan que, hasta ahora, las herramientas de uso cotidiano en las empresas incorporaban asistentes de IA (chatbots generativos) enfocados en responder preguntas, ofrecer recomendaciones y ayudar a resolver problemas. En adelante, la IA en las aplicaciones empresariales evolucionará hacia agentes autónomos y específicos para cada tarea, integrados directamente en el software.

La IA agéntica está configurando un

nuevo estadio en el que cada vez más procesos de negocio pueden realizarse con mínima intervención humana. Todo indica que, en un futuro próximo, operar con agentes de IA especializados que colaboren entre sí tenderá a consolidarse como parte habitual de la operatoria empresarial. Y, a mediano plazo, como también se anticipaba en las Tendencias LOL 2026, estas soluciones evolucionarán hacia ecosistemas colaborativos de agentes de IA —conocidos como sistemas multiagente— que permitirán abordar múltiples pasos de un ciclo de trabajo.

En pleno hype

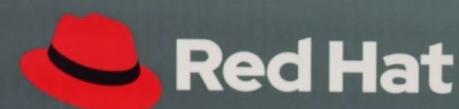
Gartner ubica hoy a la IA agéntica “en la cima de las expectativas infladas”, reflejando la fuerte atención que despierta en el mercado y la acelerada intención de adopción. Aunque solo el 17% de las organizaciones implementó agentes de IA hasta la fecha, más del 60% espera hacerlo en los próximos dos años.

Los datos muestran, sin embargo, que la adopción todavía es incipiente. El informe señala que muchas organizaciones están experimentando con agentes para automatizar

tareas específicas, especialmente en áreas como ingeniería de software, atención al cliente y operaciones. Sin embargo, la mayoría de las implementaciones siguen teniendo un alcance limitado y los agentes totalmente autónomos aún no están listos para gran parte de los casos de uso empresariales.

El fuerte impulso del mercado tampoco encuentra todavía capacidades de soporte plenamente maduras. “Si bien el entusiasmo por la IA agéntica está creciendo rápidamente, muchos de los mecanismos necesarios para gestionar el riesgo, la confianza y el costo aún están en desarrollo”, advierte Gartner.

En la misma línea, un estudio de IDC realizado en 2025 sobre 15 industrias y 10 países muestra que abundan los proyectos piloto, aunque el escalado a producción continúa siendo lento. El 50% de las organizaciones ya cuenta con más de 10 agentes en producción y el 65% prevé alcanzar despliegues completos de IA agéntica en los próximos dos años. Sin embargo, solo el 3% está escalando esta tecnología a todos sus departamentos.



Victoria Martínez, gerente de plataformas de IA para Latinoamérica en Red Hat.

El panorama evidencia que el avance se acelera, pero la escalabilidad dependerá de la capacidad de las organizaciones para resolver desafíos prácticos vinculados con habilidades, observabilidad, integración y control de costos.

Una tecnología con desafíos únicos

La IA agéntica ocupa hoy un lugar central en la agenda tecnológica de muchas compañías. Pero el desafío ya no pasa únicamente por implementar agentes, sino por administrarlos de manera confiable, escalable y alineada con objetivos de negocio.

Para Red Hat, la nueva etapa exige pensar la IA como un ecosistema integral. “El desafío ya no es únicamente tecnológico, sino estratégico. La IA agéntica exige pensar arquitectura, datos, infraestructura, seguridad y gobernanza como un todo integrado. No alcanza con elegir ‘el mejor modelo’; es necesario diseñar ecosistemas donde los agentes puedan operar con trazabilidad, control y propósito”, explica Victoria Martínez, gerente de plataformas de IA para Latinoamérica en Red Hat.

Desde esta óptica, el punto crítico no es únicamente la capacidad técnica, sino la gobernanza. “La IA agéntica toma decisiones dentro de procesos sensibles, por lo que la explicabilidad deja de ser un concepto teórico para convertirse en una condición operativa”, agrega la experta, y dice que “es indispensable saber por qué un agente actuó, qué datos utilizó y cómo auditar su comportamiento. En entornos regulados, esto no es opcional”.

El rol del open source

En este contexto, el open source cumple un papel central. Y soluciones como las de Red Hat, que forman parte del portafolio de marcas distribuidas por Licencias OnLine— pueden acelerar la adopción empresarial de IA agéntica.

“La innovación abierta no solo acelera el desarrollo, sino que permite inspeccionar, adaptar y auditar los componentes de la solución. En arquitecturas abiertas -basadas, por ejemplo, en plataformas como Red Hat OpenShift AI- es posible orquestar múltiples agentes especializados, integrarlos con sistemas existentes y mantener control y trazabilidad sobre datos y modelos”, señala Martínez.

Desde esta perspectiva, implementar IA no implica necesariamente estar preparados para gestionarla. Desplegar agentes sin monitoreo desde el primer día, sin métricas definidas y sin marcos de uso responsable, por ejemplo, puede erosionar rápidamente la confianza en estas tecnologías.

“Un sistema autónomo sin control puede amplificar errores con la misma velocidad con la que promete eficiencia”, sostiene la especialista de Red Hat.

Frente a este escenario, la recomendación es comenzar por definir el propósito y pautar objetivos concretos. “Lo primero es identificar un proceso crítico donde el impacto sea medible, establecer métricas precisas y definir prácticas de gobernanza desde el inicio. La IA agéntica no requiere experimentación aislada, sino intención estratégica”, concluye Martínez.

La IA agéntica promete redefinir múltiples procesos de negocio, pero su adopción sostenible dependerá menos del hype y más de la capacidad de gestionarla correctamente.

Luis Abad, Sales Development Representative & Account Executive de Crece Capital

"Cómo FastCheck optimiza el ciclo del factoring sin riesgos en Perú"

En el ecosistema tecnológico peruano, el nombre de Crece Capital ha dejado de ser solo una referencia en el mundo del factoring para convertirse en un aliado estratégico de los canales que buscan oxígeno financiero. En esta misma línea, la compañía ha decidido dar un salto cualitativo con la incorporación de FastCheck a su portafolio y que ha puesto al servicio de las empresas peruanas.

He conversado con Luis Abad, Sales Development Representative & Account Executive de Crece Capital, quien explica cómo la innovación puede ser el mejor escudo contra el caos administrativo y el fraude, inyectando una agilidad sin precedentes a las operaciones de factoring.

Luis, Crece Capital ya es un jugador consolidado en el sector. Pero ahora escuchamos con fuerza sobre "FastCheck". ¿Qué es exactamente y por qué el canal y las empresas peruanas deberían prestarle atención?

Así es. FastCheck nace de nuestra propia experiencia en el mercado. Al estar del lado del financiamiento apoyando a las pymes con el factoring, vimos de primera mano el caos administrativo en la otra cara de la moneda: las grandes empresas pagadoras. FastCheck es una plataforma que funciona como un "escudo financiero". Se conecta entre el ERP de la empresa y las bases de datos de SunatUNAT y CavaliAVALI para automatizar y blindar la validación de los miles de facturas que reciben mensualmente.

Hablas de "blindar", una palabra fuerte en el mundo corporativo. ¿A qué riesgos se enfrenta hoy un gerente si no tiene esta protección?

Estamos hablando de facturas infladas, fraudulentas o servicios no prestados. Pero hay un problema crítico con el factoring: una empresa pro-

veedora puede negociar su factura con un banco para obtener liquidez y no avisarle a su cliente. Entonces, el cliente le paga al proveedor original, pero la deuda ya pertenece a un tercero. Eso genera pagos duplicados y problemas legales serios.

Además, está el tema del "Silencio Administrativo". Si no rechazas una factura en el portal de Sunat en 8 días, esta adquiere conformidad presunta y se convierte en una deuda exigible. Hoy, muchos equipos contables intentan controlar esto a mano en Excel. Es una bomba de tiempo.

Muchas corporaciones sienten que sus contratos y políticas internas son suficientes. ¿Es un exceso de confianza?

Es un falso sentido de seguridad muy común. Por más rigurosa que sea tu política, si un proveedor cede una factura a tus espaldas, tu proceso interno no tiene cómo detectarlo porque el riesgo ocurre fuera de tus oficinas, en el sistema financiero. FastCheck ilumina ese "punto ciego". No dependemos de que el proveedor avise; nosotros leemos la realidad legal ni bien se emiten y negocian las

facturas.

¿Cómo es el despliegue técnico? ¿Es un software que se instala localmente o reside en la nube?

Es una plataforma nativa, desarrollada por nosotros, que funciona bajo un modelo de suscripción. Es muy ágil. Nos integramos con el ERP (SAP, Oracle, Dynamics, etc.) mediante APIs RESTful. No requerimos que la empresa cambie su sistema; FastCheck funciona como un agente interno que trabaja para las áreas financieras, validando que solo las facturas oficiales y correctas entren al sistema de recepción documentaria.

Para una multinacional que opera desde un "hub" en otro país, como Colombia o Brasil, debe ser un dolor de cabeza lidiar con la normativa peruana...

¡Totalmente! Ese es uno de nuestros casos de uso más fuertes. Un centro de servicios compartidos en el extranjero no conoce al detalle las reglas de Sunat o Cavali. FastCheck automatiza ese cumplimiento normativo local sin que la multinacional tenga que alterar sus procesos globales.



Les damos la tranquilidad de que su operación en Perú está protegida por expertos que conocen la ley.

¿Y cuánto tiempo le toma a una empresa estar "protegida"? Los gerentes de TI suelen temer a las implementaciones eternas.

A diferencia de proyectos tradicionales que toman meses, nuestro onboarding es muy veloz. Al conectarnos por vías estándar, podemos tener la plataforma operando en cuestión de semanas. Lo importante es cuidar la liquidez, y queremos que esa protección llegue lo más rápido posible.

Luis, más allá de los bits y bytes, ¿qué siente el contador o el tesorero cuando empieza a

usar FastCheck?

Siente que le devolvemos su tiempo. El impacto es enorme: elimina más del 85% del trabajo manual. Ya no tienen que entrar a los portales uno por uno ni cruzar tablas infinitas con el estrés de equivocarse. Pasan de un proceso oscuro a tener trazabilidad total con un dashboard en tiempo real. Ahora pueden enfocarse en el análisis y no en la operatividad agotadora.

¿Cómo encaja esta herramienta en el portafolio global de Crece Capital?

Somos un aliado estratégico integral. Nuestro corazón es el factoring para dar liquidez, tenemos el leasing para cuidar el capital de trabajo, y ahora FastCheck como la herramienta tec-

nológica que asegura el ecosistema. Es un círculo virtuoso de protección y eficiencia financiera.

Luis, si tuvieras frente a ti a un gerente de finanzas que está evaluando sus prioridades para este año, ¿cuál sería tu mensaje final sobre FastCheck?

Le diría que FastCheck es "Protección Financiera y Legal". Es el blindaje para su caja. Al final del día, lo que un CFO busca es evitar fugas de capital, frenar el fraude y eliminar el riesgo de embargos por deudas no reconocidas. Todo eso se traduce en tranquilidad y en miles de horas hombre ahorradas. Es, sencillamente, la evolución lógica de la gestión financiera en el Perú.

El futuro de la IA ya no está en la nube

AMD presenta su nueva era de "computadoras agente" locales



La inteligencia artificial está viviendo una mutación radical, migrando a pasos agigantados desde los servidores remotos en la nube directamente hacia los escritorios de los usuarios. En este contexto de transformación, AMD anuncia el lanzamiento de su plataforma de desarrollo Ryzen AI Halo y la nueva línea de procesadores Ryzen AI Max Serie 400. La ambiciosa visión de la compañía es clara: dotar a las computadoras de la potencia local necesaria para evolucionar de los simples chatbots hacia auténticas "computadoras agente" (Agent Computers), capaces de planificar y ejecutar tareas complejas de forma autónoma con una intervención humana mínima.

Para hacer realidad este ecosistema de baja latencia y alta privacidad, el hardware debe romper las barreras de memoria existentes. AMD ha respondido a este reto con los procesadores Ryzen AI Max PRO Serie 400, capaces de ejecutar modelos de hasta 300 mil millones de parámetros localmente. Esta arquitectura combina núcleos "Zen 5", gráficos RDNA 3.5 y una NPU XDNA 2, soportando hasta 192GB de memoria unificada y 160GB de VRAM.

"La IA ya no está confinada a la nube. Ahora es algo que los desarrolladores pueden construir, formar y gestionar localmente", afirmó Jack Huynh, vicepresidente

senior y director general del Grupo de Computación y Gráficos de AMD.

Un ecosistema abierto para desarrolladores y empresas

El despliegue de esta tecnología se realizará en dos fases estratégicas durante 2026:

Junio

Arrancarán las reservas anticipadas de la plataforma compacta Ryzen AI Halo (impulsada por el chip Max+395 y 128GB de memoria) exclusivamente en Micro Center. Esta versión permitirá correr modelos de 200 mil millones de parámetros y será compatible con herramientas estándar como PyTorch, Ollama y el software optimizado AMD ROCm.

Tercer trimestre

Se lanzará la actualización de la plataforma de nueva generación con la serie Ryzen AI Max PRO 400, sumando el respaldo de gigantes de la industria como HP y Lenovo para llevar estas estaciones de trabajo al sector corporativo.

Con este movimiento, AMD no solo optimiza los costes de infraestructura a largo plazo para los líderes empresariales, sino que redefine el PC local como la capa de ejecución definitiva para la IA del mañana.

Edición Impresa



Potencia tu marca
Llegamos a todo el
ecosistema TI peruano
mediante la web, redes
sociales y la versión
impresa.

Contáctanos:
contacto@mediacomm.pe

Revistas.PeruRadio.net.pe



Innovación que cuida del planeta

Impresoras Ecosys

ECOLOGÍA • ECONOMÍA • SISTEMAS



codesaperu.com



Multifuncional Monocromática A4

ECOSYS MA4500ix

COPY



PRINT



SCAN



- Velocidad de hasta 47 ppm
- Memoria interna 1.5 GB
- Procesador Dual Core 1.4 GHz
- Resolución 1200 x 1200 ppp

Multifuncional Monocromática A4

ECOSYS MA5500ifx

COPY



PRINT



SCAN



- Velocidad de hasta 57 ppm
- Memoria interna 1.5 GB
- Procesador Dual Core 1.4 GHz
- Resolución 1200 x 1200 ppp



Estos dispositivos A4 ofrecen alta fiabilidad y eficiencia para grupos de trabajo grandes y medianos, cumpliendo con los estándares ambientales más recientes. Equipado con un panel táctil intuitivo, facilita las operaciones de impresión, copia y escaneo de manera sencilla.



De venta en nuestros
Mayoristas Autorizados

issuu-downloader.com

nexsys

MAXIMA
INTERNACIONAL S.A.

Contacto en CODESA
Philippe López